

STRATEGI HUMAS DALAM PENJARINGAN CALON SISWA BARU TAHUN AJARAN 2013 – 2014 DI SMK WACHID HASYIM SURABAYA

Novan Evendy

Meylia Elizabeth Ranu

Fakultas Ekonomi, Unesa, Kampus Ketintang, Surabaya

ABSTRACT

The research was conducted using qualitative approach and using the method of observation, interview and documentation to collect the data. Where the subject matter of the interview conducted is some people related to public relations. And that became the object of this research is a public relations strategy in SMK Wachid Hasyim Surabaya. After the data is retrieved, the data analysis process done through qualitative analysis techniques. After all the process of data collection and data analysis is complete, test the validity of the data was undertaken. Among them are the extension of participation, persistence observations, triangulation, and member check. In order for later data obtained can be accounted for truth and its validity. The results of the study showed that the SMK Wachid Hasyim Surabaya has yet to implement the strategy and using the right medium for school. Which strategies and media used, have not been analysed in advance using a SWOT analysis, and strategy are also not yet adapted to the vision and mission of the school. SMK Wachid Hasyim Surabaya are still using the old strategy that he believes can be effective to attract new prospective students.

Key words: public relations, Media Strategy, prospective students

PENDAHULUAN

Hubungan masyarakat atau yang biasa disebut dengan humas memiliki posisi yang sangat penting dalam suatu organisasi atau perusahaan, terutama bila organisasi tersebut sering berinteraksi dengan masyarakat luas. Keberadaan humas dalam sebuah lembaga atau instansi dapat menjadi jembatan penghubung antara lembaga tersebut dan publiknya. Pada dasarnya tujuan humas adalah untuk menyebarkan informasi, menciptakan, memelihara, dan membina hubungan baik yang harmonis sehingga mendapatkan citra positif terhadap perusahaan atau instansi tersebut. Suatu organisasi memerlukan humas untuk dapat mencapai tujuan organisasi tersebut.

Rancangan komunikasi yang dibuat oleh huams akan mempengaruhi pencitraan dan reputasi yang baik dari organisasi. Oleh sebab itu humas harus mampu menciptakan iklim kondusif dan dinamis demi tercapainya tujuan untuk memperoleh siswa baru yang diharapkan.

Pada era persaingan yang cukup ketat di kalangan sekolah-sekolah swasta, maka setiap sekolah harus memiliki kekhasan tersendiri yang dapat membedakannya dengan sekolah lainnya. SMK Wachid hasyim Surabaya adalah salah satu sekolah swasta yang terletak di Surabaya bagian Utara. Sekolah ini mempunyai 3 jurusan, yakni jurusan Multimedia, Akuntansi, dan Administrasi Perkantoran. Jurusan multimedia

mempunyai jumlah kelas sebanyak 6 kelas, Akuntansi 2 kelas dan Administrasi Perkantoran 2 kelas. Maka dari itu SMK Wachid Hasyim Surabaya berusaha untuk mempertahankan tempat serta kredibilitas sebagai sekolah yang terpercaya di masyarakat.

Untuk mengkomunikasikan hal tersebut kepada khalayaknya, maka diperlukan suatu strategi agar pesan tersebut dapat diterima dengan baik. Begitu juga dalam menjaring calon siswa baru, diperlukan adanya pendekatan hubungan yang harmonis dengan pihak internal dan pihak eksternal Strategi yang digunakan oleh Humas SMK Wachid Hasyim Surabaya dalam rangka menjaring calon siswa baru yakni dengan rutin mengikuti pameran sekolah yang diikuti oleh semua sekolah SMK Se-Surabaya, dengan memasang spanduk, pamflet dan membagikan brosur, serta mensosialisasikan kepada warga sekolah terkait masalah penerimaan siswa baru di SMK Wachid Hasyim Surabaya.

Dari serangkaian strategi yang telah diselenggarakan oleh Humas SMK Wachid Hasyim Surabaya, dalam pelaksanaan teknisnya masih berjalan monoton dan terkesan kurang persiapan. Disamping itu semakin banyak sekolah – sekolah baru bermunculan, khususnya sekolah swasta, banyak saat ini bermunculan sekolah-sekolah swasta baru dan tidak sedikit pula dari sekolah tersebut yang membuka jurusan baru ditempatnya. Hal tersebut juga diikuti oleh sekolah negeri yang juga membuka jurusan baru. Terjadinya fenomena tersebut apabila tidak diikuti dengan strategi yang baik dari seorang humas di sekolah, maka ditahun ajaran baru sekolah tersebut akan kekurangan siswa.

Hal tersebut telah dirasakan SMK Wachid Hasyim pada tahun ajaran 2013 – 2014. Yang mana pada tahun ajaran tersebut SMK Wachid Hasyim kehilangan 1 rombongan belajar, yang pada tahun sebelumnya SMK Wachid Hasyim mendapatkan rombongan belajar sebanyak 10 kelas, di tahun ajaran 2013 – 2014 ini SMK Wachid Hasyim hanya bisa memperoleh rombongan belajar sebanyak 9 kelas.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka strategi humas SMK Wachid Hasyim Surabaya merupakan hal yang menarik untuk dibahas karena mengingat pentingnya sebuah strategi seorang humas guna memperoleh minat dari calon siswa untuk mendaftar di SMK Wachid Hasyim Surabaya.

Dengan berdasar latar belakang tersebut, maka penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul “Strategi Humas Dalam Penjaringan Calon Siswa Baru tahun ajaran 2013 - 2014 di SMK Wachid Hasyim Surabaya.”

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah “ Strategi humas di SMK Wachid Hasyim dalam menjaring calon siswa baru pada tahun ajaran 2013 – 2014, media yang digunakan untuk mendukung kegiatan humas dalam rangka menjaring calon siswa baru pada tahun ajaran 2013 – 2014, dan hambatan yang ditemui SMK Wachid Hasyim Surabaya dalam rangka menjaring calon siswa baru pada tahun ajaran 2013 – 2014.

Hubungan Masyarakat

Humas menurut Effendy (2009:94), mempunyai dua pengertian yakni yang pertama *method of communication* dan yang kedua *state of being*. Humas dalam pengertian *method of communication* merupakan rangkaian atau sistem kegiatan, yakni kegiatan berkomunikasi secara khas. Sedangkan humas dalam pengertian *state of being* adalah perwujudan kegiatan berkomunikasi tersebut sehingga melembaga. Sedangkan menurut Harlow (dalam Nurjaman 2012:103) definisi dari humas itu beragam, dari yang sederhana sampai yang rumit. Seseorang yang berpenampilan menarik sehingga dihargai masyarakat, seseorang yang bekerja dengan baik sehingga mendapat suatu pujian dan usaha-usaha yang dilakukan oleh suatu organisasi untuk mendapatkan kerjasama dari sekelompok orang.

Dari dari paparan tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa humas adalah suatu kegiatan yang dilakukan bersama-sama antara lembaga dan masyarakat dengan tujuan memperoleh pengertian, kepercayaan, penghargaan, hubungan

harmonis, serta dukungan (*goodwill*) secara sadar dan sukarela.

Strategi Humas

Arti strategi seperti yang mana telah dikemukakan oleh Ahmad (dalam David 2011:5) adalah bagian terpadu dari suatu rencana (*plan*), sedangkan rencana merupakan produk dari suatu perencanaan (*planning*), yang pada akhirnya perencanaan adalah salah satu fungsi dasar dari proses manajemen. Mengacu kepada pola strategi humas, batasan pengertian tentang strategi humas adalah alternatif optimal yang dipilih untuk ditempuh guna mencapai tujuan humas dalam kerangka suatu rencana humas.

Adapun tahap tahap kegiatan strategi humas yang pertama adalah komponen sasaran, umumnya adalah para stakeholder dan publik yang mempunyai kepentingan yang sama. Sasaran umum tersebut secara struktural dan formal yang dipersempit melalui upaya segmentasi yang dilandasi seberapa jauh sasaran itu menyandang opini bersama, potensi polemik, dan pengaruhnya bagi masa depan organisasi, lembaga, nama perusahaan, dan produk yang menjadi perhatian sasaran khusus. Maksud sasaran khusus di sini adalah yang disebut publik sasaran. Tahap yang kedua yakni komponen sarana yang berfungsi untuk mengarahkan ketiga kemungkinan tersebut kearah posisi atau dimensi yang menguntungkan.

Seperti yang telah dikemukakan oleh Nurjaman (2012:118), langkah pertama yang harus dilakukan oleh seorang praktisi humas adalah menyampaikan fakta dan opini, baik yang beredar di dalam maupun di luar perusahaan.

Bahan bahan dapat diperoleh dari kliping media massa dalam kurun waktu tertentu dengan melakukan penelitian terhadap naskah pidato pimpinan, bahan yang dipublikasikan perusahaan, serta melakukan wawancara tertentu dengan pihak yang berkepentingan atau dianggap penting. Langkah kedua yakni menelusuri dokumen resmi perusahaan dan mempelajari perubahan yang terjadi secara historis. Perubahann ini umumnya disertai dengan perubahan sikap perusahaan

terhadap publiknya dan sebaliknya. Dan langkah yang terakhir adalah melakukan analisis SWOT (*Strengths* = kekuatan, *Weaknesses* = Kelemahan, *Opportunity* = Peluang, *Threats* = Ancaman).

Meskipun tidak perlu menganalisis hal-hal yang berada diluar jangkauannya, seorang praktisi humas perlu melakukan analisis yang berbobot mengenai persepsi dari luar dan dalam perusahaan atas SWOT yang dimiliki. Misalnya, menyangkut masa depan industri yang ditekuninya, citra yang dimiliki perusahaan, kultur yang dimiliki, serta potensi lain yang dimiliki perusahaan.

Humas di Sekolah

Sekarang ini pada umumnya lembaga pendidikan sudah menempatkan peran dan fungsi humas sebagai salah satu bagian yang sangat penting. Hal ini ditandai dengan posisi humas yang ditangani oleh seorang wakil kepala sekolah. Akan tetapi hendaknya peran dan fungsi humas yang dikoordinir wakil kepala sekolah bidang humas ini hendaknya dibantu beberapa orang staf praktisi humas agar aktifitas yang sifatnya teknis dan operasional dapat dikerjakan oleh beberapa orang staf humas tersebut. Agar semua aktifitas humas tidak hanya dibebankan kepada wakil kepala sekolah, agar pemimpin bidang kehumasan ini bisa berkonsentrasi memikirkan dan merancang program program humas yang membutuhkan pemikiran.

Dalam manajemen pendidikan di sekolah humas mempunyai kedudukan. Yang mana kedudukan humas tersebut dalam organisasi sekolah telah dikemukakan oleh Suryosubroto (2012:15) sebagai berikut: pertama, Jika dilihat dari sudut pandang manajemen, humas adalah suatu realisasi fungsi komunikasi sementara tugas humas itu sendiri merupakan salah satu fungsi manajemen. Kedua, Jika ditinjau dari sudut pandang administrasi pendidikan, humas adalah bagian atau salah satu komponen kegiatan administrasi pendidikan, dalam hal ini di sekolah. Realisasinya adalah kegiatan yang dilakukan sekolah bersama-sama dengan masyarakat. Kegiatan sekolah yang

berhubungan dengan masyarakat diarahkan pada terciptanya kerja sama yang harmonis antara sekolah dan masyarakat.

Hubungan Antara Sekolah dan Masyarakat

Kegiatan humas diharapkan bisa menjalin hubungan baik dengan masyarakat sekitar. Agar suatu program yang nantinya di laksanakan oleh humas akan mendapatkan dukungan yang positif dari masyarakat sekitar.

Seperti halnya yang terkandung dalam kurikulum tahun 1975 Buku III D hlm.4 (dalam Nasution 2010:31). kegiatan yang menyangkut hubungan sekolah dengan masyarakat terdiri dari mengatur hubungan sekolah dengan orang tua siswa, memelihara hubungan baik dengan badan pembantu penyelenggaraan pendidikan, memelihara dan mengembangkan hubungan sekolah dan lembaga – lembaga pemerintah, swasta, dan organisasi sosial, memberi pengertian kepada masyarakat tentang fungsi sekolah melalui bermacam-macam teknik atau sarana komunikasi, seperti melalui majalah, surat kabar, atau mendatangkan narasumber.

Hal ini ditambah dengan adanya pernyataan dari Mulyono (2008:208), yang mana terdapat dua kepentingan didalam hubungan antara sekolah dan masyarakat. Yakni yang pertama yaitu kepentingan sekolah, hal ini dapat dilihat dari pemberian informasi dari pihak sekolah kepada masyarakat, sehingga masyarakat membentuk opini tersendiri terhadap sekolah. Kepentingan lain agar sekolah dapat mengerti berbagai sumber yang ada dalam masyarakat yang dapat didayagunakan untuk kepentingan belajar mengajar dan usaha pendidikan pada umumnya.

Media Humas Di Sekolah

Dalam melaksanakan kegiatannya diperlukan berbagai macam jenis media guna mempermudah dan membuat menarik kegiatan yang dilaksanakan tersebut. Seperti yang dikemukakan oleh Suryosubroto (2012:32) Macam – macam media tersebut adalah:

Media dan alat kegiatan humas di sekolah yang bersifat visual, media dan alat kegiatan humas di sekolah yang bersifat audio dan media dan alat kegiatan humas di sekolah yang bersifat audio visual

Penerimaan Siswa Baru

Menurut Suryosubroto, (2010:74) “Penerimaan siswa baru merupakan salah satu kegiatan yang pertama kali dilakukan yang biasanya dengan mengadakan seleksi calon siswa”. Setiap sekolah akan mengadakan penerimaan siswa baru sebelum dimulainya tahun pelajaran baru, guna memperoleh siswa untuk terselenggaranya proses belajar mengajar di tahun ajaran baru tersebut. Calon siswa itu sendiri diartikan sebagai seseorang yang akan mendaftarkan dirinya di suatu instansi/lembaga pendidikan. Pengelolaan penerimaan siswa baru ini harus dilakukan sedemikian rupa, sehingga kegiatan belajar-mengajar sudah dapat dimulai pada hari pertama setiap tahun ajaran baru.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yang bersifat eksploratif yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan atau status fenomena. Penelitian yang dilakukan oleh peneliti merupakan penelitian dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Lokasi penelitian dilaksanakan di SMK Wachid Hasyim Surabaya, Jalan Sidotopo Wetan Baru No. 37 Surabaya. Obyek penelitian ini adalah strategi humas dalam penjangkaran calon siswa baru yang ada di SMK Wachid Hasyim Surabaya. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Januari – Mei 2014.

Dalam penelitian ini yang menjadi subyek terdiri dari 5 orang yakni Drs Sutriman, Drs Nyuhartono, djumai, Spd, Dra Hj Muntafi'ah, Fathorrahman Siddik, S.Pd.

Dalam penelitian ini instrumen penelitian yang digunakan adalah pertanyaan wawancara yang digunakan peneliti untuk menggali informasi dari narasumber tentang strategi humas yang digunakan untuk menjangkari calon siswa baru di SMK Wachid Hasyim Surabaya.

Jadi bentuk wawancara yang digunakan peneliti yakni wawancara terstruktur. (pertanyaan wawancara terlampir).

Metode yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Wawancara

Bentuk wawancara yang dipakai peneliti yakni wawancara berstruktur, dimana peneliti menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap. Metode ini digunakan peneliti untuk mendapatkan data tentang strategi yang digunakan dari seorang humas di SMK Wachid Hasyim Surabaya.

Observasi

Observasi merupakan salah satu metode untuk menyimpulkan data, dalam hal ini penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap obyek penelitian untuk kemudian data yang diperoleh digunakan sebagai acuan untuk menarik kesimpulan. Metode ini digunakan peneliti untuk mendapatkan data tentang situasi sekolah dalam rangka menyelenggarakan strategi untuk menjaring calon siswa baru tahun ajaran 2013 – 2014.

Dokumentasi

Metode dokumentasi digunakan untuk memperoleh data berupa catatan strategi humas, jumlah siswa yang mendaftar, sejarah, visi dan misi sekolah tempat penelitian ini dilaksanakan yakni di SMK Wachid Hasyim 1 Surabaya.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa data kualitatif, mengikuti konsep yang diberikan Miles and Huberman (1984). Yang mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas, dan datanya sampai jenuh. Aktivitas dalam analisis data tersebut yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*.

Pengujian Kredibilitas/Keabsahan Data

Perpanjangan Keikutsertaan

Keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan itu tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan

keikutsertaan pada latar penelitian. Perpanjangan keikutsertaan berarti peneliti tinggal dilapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai.

Ketekunan/keajegan Pengamatan

Keajegan pengamatan berarti mencari secara konsisten interpretasi dengan berbagai cara dalam kaitan dengan proses analisis yang konstan atau tentatif.

Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Dalam kesempatan kali ini peneliti menggunakan triangulasi sumber data, yang mana nantinya peneliti akan membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari beberapa sumber.

Peneliti juga menggunakan triangulasi teknik, yang mana nantinya peneliti akan membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari beberapa teknik pengumpulan data yang berbeda.

Pengecekan anggota/*Member check*

Pengecekan dengan anggota yang terlibat dalam proses pengumpulan data sangat penting dalam pemeriksaan derajat kepercayaan. Yang dicek dengan anggota yang terlibat meliputi data, kategori analisis, penafsiran, dan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berbagai strategi dan program humas yang disusun untuk mempromosikan SMK Wachid Hasyim Surabaya pada tahun ajaran 2013-2014 ini sebenarnya sudah baik, karena terdapat berbagai variasi strategi dan program menarik yang dilakukan untuk memperkenalkan SMK Wachid Hasyim Surabaya sekaligus menarik minat masyarakat pada sekolah tersebut dengan memanfaatkan berbagai keunggulan sekolah dan memaksimalkan peluang yang ada. Dalam penyusunan strategi, hendaknya berdasarkan visi dan misi sekolah serta analisis lingkungan, yang bertujuan agar strategi tersebut dapat efektif dan efisien serta tepat tujuan. Analisis

lingkungan yang dimaksud adalah suatu usaha untuk mengetahui jati diri sekolah dan melihat lingkungan lain yang ada di sekitarnya. Dalam analisis lingkungan ini terdapat analisis untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terdapat dalam sekolah, atau yang biasa dikenal dengan analisis SWOT.

Adapun analisis SWOT dari SMK Wachid Hasyim Surabaya adalah sebagai berikut: *Strength* (Kekuatan) Tenaga pendidik yang berkualifikasi akademik sesuai dengan bidangnya masing-masing berjumlah 69 orang dan Staff TU yang berjumlah 7 orang. Tersedia sarana dan prasarana yang lengkap dengan bangunan gedung yang megah serta memiliki perpustakaan. Telah meraih berbagai prestasi, baik dari akademik maupun non akademik. Mendapat sertifikat ISO 9001 dari VNZ. Merupakan sekolah yang berumur, berdiri sejak tahun 1987, sehingga sudah dikenal oleh masyarakat luas dari dahulu. Mempunyai muatan kurikulum agama yang lebih banyak. Mempunyai banyak ekstra kurikuler. Mempunyai kepala sekolah yang visioner dan wakil kepala humas yang mengetahui tugas kehumasan. Terdapat berbagai strategi dan program humas yang bagus. Telah menjalin kerja sama yang bagus dengan sekolah menengah pertama sekitar dan banyak perusahaan / instansi swasta maupun pemerintah. Telah menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar, tokoh masyarakat, dan lain-lain. Mempunyai anggaran keuangan yang mencukupi untuk melaksanakan tugas humas. *Weakness* (kelemahan)

SMK Wachid Hasyim Surabaya dijadikan sebagai pilihan kedua setelah sekolah sekolah negeri di sekitarnya. Muatan kurikulum yang dinilai terlalu banyak, karena selain terdapat kurikulum umum, disini juga terdapat

kurikulum agama. Sehingga dinilai dapat menjadikan hasil pendidikan yang setengah-setengah.

Opportunity (Peluang) Terdapat banyak sekolah SMP negeri maupun swasta di daerah wilayah Kecamatan Kenjeran dan sekitarnya. Mendapat dukungan dari pemerintah baik dari segi keuangan maupun kurikulum. Perkembangan teknologi yang semakin canggih terdapat sarana angkutan umum yang melewati sekolah. *Threats* (Ancaman) Banyak sekolah yang setingkat Di wilayah kecamatan Kenjeran, yaitu terdapat 18 SMK yang didalamnya terdapat 1 SMK negeri dan 17 SMK swasta yang didalamnya juga terdapat 3 SMK yang sama sama berbasis Islam.

Minimnya pengetahuan masyarakat tentang SMK Wachid Hasyim Surabaya. Seperti yang telah dikemukakan oleh Nurjaman (2012:120), terdapat langkah-langkah yang harus dilakukan oleh seorang praktisi humas di perusahaan atau organisasi. Langkah-langkah tersebut meliputi menyampaikan fakta dan opini, baik yang beredar di dalam maupun di luar perusahaan atau organisasi, menelusuri dokumen resmi perusahaan dan mempelajari perubahan yang terjadi secara historis, dan selanjutnya yang terakhir melakukan analisis SWOT (*Strengths* = kekuatan, *Weaknesses* = Kelemahan, *Opportunity* = Peluang, *Threats* = Ancaman). Dengan adanya analisis tersebut, selain hasilnya dapat lebih efektif, efisien, dan tepat tujuan, juga dapat memudahkan pihak SMK Wachid Hasyim Surabaya dalam penyusunan strategi karena sudah diketahui peta kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk menarik minat masyarakat sekaigus untuk menutupi kelemahan, memaksimalkan peluang untuk meningkatkan penerimaan siswa baru, serta menjadikan ancaman sebagai motivasi agar pihak SMK Wachid

Hasyim Surabaya menjadi lebih giat dalam bekerja.

Proses penjangkaran siswa baru lewat strategi humas yang dilakukan SMK Wachid Hasyim Surabaya tidak menggunakan proses analisis seperti yang dikemukakan Nurjaman (2012:120). Humas di SMK Wachid Hasyim Surabaya menggunakan strategi yang monoton yang telah digunakan pada tahun-tahun sebelumnya. Yang mana mereka mengklasifikasikan strateginya menjadi dua, yakni strategi untuk pihak dalam dan strategi untuk pihak luar. Mereka merasa telah sukses dengan strategi tersebut tanpa memikirkan adanya persaingan yang semakin ketat di era yang semakin maju ini. Dengan menggunakan proses analisis seperti yang dipaparkan oleh Nurjaman (2012:120) Maka dapat dibuatlah suatu strategi untuk menjangkarkan calon siswa baru. Adapun perancangan strategi yang dapat dijadikan sebagai strategi oleh seorang humas diantaranya sebagai berikut:

Memanfaatkan kelengkapan sarana dan prasarana sekolah untuk media pembelajaran sehingga proses belajar mengajarnya bisa lebih inovatif, kreatif, efektif dan menyenangkan serta memanfaatkan kelengkapan sarana dan prasarana untuk kepentingan masyarakat juga. Memanfaatkan ekstrakurikuler pada PHBN (peringatan hari besar nasional), PHBI (peringatan hari besar islam) dan *event-event* lainnya untuk semakin mempopulerkan sekolah kepada masyarakat.

Mengadakan kerjasama dengan berbagai lapisan masyarakat, seperti bekerja sama dengan tokoh masyarakat yang berpengaruh pejabat pemerintah, media percetakan dan sebagainya dengan tujuan untuk memperkenalkan sekolah. Mempertahankan dan memajukan keunggulan yang telah dimiliki sekolah, seperti ekstrakurikuler,

kelengkapan sarana dan prasarana, kurikulum agama, dan sertifikat ISO.

Mengadakan penelitian kepada masyarakat untuk mengetahui kebutuhan masyarakat atau sesuatu yang diinginkan oleh masyarakat dari pendidikan. Dalam rangka menganalisa kebutuhan masyarakat luas perlu dilihat dari hal-hal sebagai berikut: apa yang dibutuhkan masyarakat, apa yang sedang ramai dibicarakan masyarakat dan bagaimana pendapat masyarakat terutama tokoh-tokoh masyarakat tentang isu-isu yang sedang ramai dibicarakan. Dari contoh perencanaan strategis di atas, selanjutnya dapat dibuat program-program humas yang relevan dan tepat sasaran dengan membagi rencana program yang akan dijalankan ke dalam rencana jangka panjang, jangka menengah dan jangka pendek, dengan masing-masing jangka tersebut sebelumnya telah diidentifikasi serta disesuaikan dengan kebutuhan madrasah dan perkembangan masyarakat. Selanjutnya penyusunan strategi tersebut di klasifikasikan atau dikelompokkan menjadi strategi publisitas keluar dan strategi publisitas kedalam seperti yang telah dikemukakan oleh Suryosubroto (2012:25). ditingkatkan efisiensi, kualitas dan produktivitasnya.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan tentang Strategi Humas dalam menjangkarkan calon siswa baru di SMK Wachid Hasyim Surabaya, dapat diambil kesimpulan bahwa:

(1) Berbagai strategi dan program humas dalam meningkatkan penerimaan siswa baru telah disusun oleh humas SMK Wachid Hasyim Surabaya. Namun dari penerapan strategi tersebut masih terlihat monoton atau tetap seperti tahun-tahun sebelumnya. Strategi atau kegiatan humas dikelompokkan menjadi dua, yaitu strategi

humas dengan publik intern dan strategi humas dengan publik ekstern. (2) Dalam proses penjangkaran calon siswa baru, SMK Wachid Hasyim Surabaya belum memanfaatkan dan atau memaksimalkan berbagai macam media yang ada. SMK Wachid Hasyim Surabaya hanya menggunakan media yang telah digunakan pada tahun-tahun sebelumnya yang mana dipercaya bisa menarik animo masyarakat untuk mendaftarkan putra-putrinya bersekolah di SMK Wachid Hasyim Surabaya. Hasilnya diluar harapan, perolehan siswa baru di tahun ajaran 2013 – 2014 menurun dari tahun ajaran sebelumnya. (3) Dalam proses penjangkaran siswa baru di SMK Wachid Hasyim Surabaya tidak selamanya berjalan mulus. Terdapat berbagai macam hambatan yang menyertai. Hal inilah yang menjadikan perolehan siswa baru di tahun ajaran 2013 – 2014 menurun. Hambatan hambatan itu terjadi di eksternal maupun internal. Hambatan dari eksternal diantaranya adalah semakin banyaknya sekolah baru yang bermunculan, dan sekolah lama yang membuka jurusan baru. Sedangkan hambatan yang datang dari internal yakni kurang tanggapnya humas dalam menyongsong persaingan di tahun ajaran baru yang akan datang. Hal ini ditunjukkan dengan pemakaian strategi yang tetap tiap tahunnya, waktu promosi yang mendekati waktu pendaftaran, dan kurang menariknya brosur dan spanduk yang dipakai.

Saran

Sebagai akhir dari penulisan skripsi ini, dengan mendasarkan pada penelitian yang peneliti lakukan, maka peneliti ingin memberikan saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi civitas SMK Wachid Hasyim Surabaya, antara lain sebagai berikut:

(1) Dalam menyusun strateg atau program pendidikan, baik itu dari manajemen humas maupun bidang lainnya, hendaknya dilakukan analisis SWOT terlebih dahulu untuk menjadi acuan, selain

juga harus sesuai dengan visi, misi dan tujuan sekolah, agar strategi dan program-program tersebut dapat tepat sasaran sekaligus dapat mewujudkan visi, misi dan tujuan SMK Wachid Hasyim Surabaya. (2) Dalam menyusun trategi dan program-program humas, hendaknya juga dilakukan dengan rapi, dengan memetakan dengan jelas perencanaannya (baik untuk perencanaan jangka pendek maupun perencanaan jangka panjang), pengorganisasiannya, penanggung jawabnya, pelaksanaannya, pengawasan dan evaluasinya, pada awal tahun kepengurusan, sehingga semua program dapat terlaksana dengan efektif, efisien dan rapi, serta dapat diketahui tingkat keberhasilannya. (3) Hubungan yang sudah terbina dengan baik dengan sekolah SMP sekitar dan dengan masyarakat luas hendaknya tetap dipertahankan dengan baik. Sala satu upaya untuk tetap mendapat dukungan dan kerja sama yang baik adalah dengan memberikan kontribusi positif kepada sekolah tersebut dan kepada masyarakat. (4) Upaya yang paling efektif dalam menarik minat masyarakat adalah dengan memajukan pendidikannya. Oleh karena itu pihak humas harus bekerja sama dengan bidang kurikulum, kesiswaan, bidang sarana prasarana dan seluruh civitas sekolah untuk memajukan kualitas sekolah, baru kemudian dipublikasikan kepada masyarakat luas. (5) Pihak humas sekolah harus sesegera mungkin memberi keterangan kepada masyarakat apabila terjadi *miss communication* mengenai program sekolah. (6) Pihak sekolah hendaknya senantiasa memajukan keunggulan yang dimiliki, terlebih pada keunggulan yang tidak dimiliki oleh sekolah lain, karena hal ini dapat menarik minat masyarakat dan memenangkan persaingan disamping juga terus melakukan berbagai promosi, baik dengan kegiatan langsung ataupun melalui media.

DAFTAR PUSTAKA

- Effendy, Onong Uchjana.2009.*Human Relation & Public Relation*.Bandung:CV Mandar Maju
- David, Fred R.2011.*Manajemen Strategis*.Jakarta: Salemba empat
- Moleong Lexy, J.2005.*Metodologi Penelitian Kualitatif*.Bandung: PT Rosda Karya
- Mulyono.2008. *Manajemen Administrasi & Organisasi Pendidikan*.Jogjakarta: Ar-Ruzz Media
- Nasution, Zulkarnain. 2010. *Manajemen Humas Di Lembaga Pendidikan*.Malang:UMM Press
- Nurjaman, Kadar & Khaerul, Umam.2012.*Komunikasi & Public Relation*.Bandung:Pustaka Setia
- Ruslan, Rosady.2012.*Manajemen Public Relations & Media Komunikasi*.Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Soemirat, Soleh & Ardianto, Elvinaro.2012.*Dasar-dasar Public Relations*.Bandung:PT Remaja Rosdakarya
- Sugiyono. 2013.*Memahami Penelitian Kualitatif*.Bandung: CV Alfabeta
- Suryosubroto.2012. *Hubungan Sekolah Dengan Masyarakat*.Jakarta:Rineka Cipta
- Suyosubroto.2010.*Manajemen Pendidikan Di Sekolah*.Jakarta: Rineka Cipta
- Tim Penyusun.2010.*Suplemen Buku Pedoman Jurusan Pendidikan Ekonomi*. Surabaya: Unesa Press